

第4章 経済自由化期の自動車産業の発展と産業組織

著者	谷浦 妙子
権利	Copyrights 日本貿易振興機構（ジェトロ）アジア経済研究所 / Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization (IDE-JETRO) http://www.ide.go.jp
シリーズタイトル	研究双書
シリーズ番号	509
雑誌名	メキシコの産業発展：立地・政策・組織
ページ	119-150
発行年	2000
出版者	日本貿易振興会アジア経済研究所
URL	http://hdl.handle.net/2344/00012408

第4章

経済自由化期の自動車産業の発展と産業組織

はじめに

メキシコの自動車産業輸入代替育成政策は、四半世紀かけても国際競争力をもった自動車産業を発展させることができなかった。完成車製造企業と部品製造企業の生産活動に種々の制限を課してきたことが、生産活動の効率性を損ね、投資意欲を阻害したためである。そこで政府は、それらの制限をなくすことにより持続的な投資を促し、完成車と自動車部品の生産技術を国際水準に引き上げ、近代的な自動車産業を発展させようとした。

自動車産業自由化政策は、これまでに二つ公布されている。1989年政令と1995年政令である。1989年政令は、輸入代替育成政策が自動車産業に課してきた種々の制限を取り除き、生産活動を自由化することを定めている。また、1995年政令は、メキシコがアメリカおよびカナダと締結し、1994年に発効した北米自由貿易協定（North American Free Trade Agreement: NAFTA）との整合性を図る目的で、1989年政令を改定したものである。

本章では自由化が、その狙いどおり自動車産業の効率性を高めることができたか、明らかにすることを目的とする。第1節で自動車産業自由化政策の内容についてみる。第2節で自由化が、自動車産業の産業組織（市場構造と企業ネットワーク）をどのように変えたかを考察する。とくにメキシコに自動車生産の中心地を創出する目的で構築された関税・非関税障壁の引き下げが、メキシコの自動車生産の中心地と北米の自動車生産の中心地との間の関係を

どのように変えたかを分析する。また、産業組織の変化により完成車製造企業の企業行動（製品と部品調達体制）がどのように変化したかを明らかにする。第3節で自動車産業自由化政策の成果を数量的に検討する。

第1節 自動車産業自由化政策

本節では1962年政令以来、長い間実施されてきた輸入代替育成政策の枠組みが、1989年政令および1995年政令でどのように変わったか、自動車産業自由化政策の内容について検討する。

1. 生産活動の自由化（1989年政令）

1989年政令（「自動車産業の育成と近代化のための政令」1989年12月11日公布、1990年11月1日発効）は、メキシコの自動車産業を品質、デザイン、生産費において国際市場で競争できるように近代化することを目的とした。

そのためにまず第1に、完成車製造企業が自由に部品を調達できるようにした。それまでの自動車政令にあった保護育成のための詳細な制限、すなわち、生産車種制限、国産化義務部品、最低国産化率、完成車製造企業によるエンジンを除く部品の内製禁止などの制限を廃止した。

それらに代わり最低「国内付加価値率」を導入した。最低国内付加価値率とは、「完成車製造企業が生産活動から生み出す国内付加価値額のうち、少なくとも36%⁽¹⁾が部品製造企業の国内付加価値額になるように国産部品を使わなければならない」というものである。国内付加価値率の算定に含めることができる国産部品は、部品製造企業の部品に限られ⁽²⁾、完成車製造企業自身が製造した内製部品は含まれない。国内付加価値率の算定に内製部品を含めないことで部品の内製を制限し、部品製造企業の生産活動を保護している。

最低国内付加価値率に代わったことで、完成車製造企業は部品の選択的な

購入ができるようになった。部品製造企業が製造した部品のなかから品質、価格、納期でより良い部品を選び、品質の劣る、価格の高い、納期を守らない企業の製品を敬遠できるようになった。メキシコ製部品に良いものがなければ輸入部品を選択できるようになった。いいかえれば、完成車製造企業は、北米地域も含め以前より広い範囲の企業から部品調達ができるようになった。自動車部品製造企業はこれまでのように造れば売れるという状況がなくなったため、国際水準の新技术を導入し、生産性を高め、品質を改善せざるをえなくなった。

また、1983年政令（1990年10月末まで有効）までは、最低国産化率および国産化義務部品が国内市場向けと輸出向けとで大きく異なっていたため、生産体制を分ける必要があったが、1989年政令で「最低国内付加価値率36%」という条件となったため生産体制を一つに統合できるようになった。

第2に、1962年政令制定以来禁止されてきた完成車の輸入を、制限つきではあるが解禁した。メキシコで需要規模の小さいモデルを輸入車で代替し、生産を特定モデルに特化して生産効率を高め、生産費を節減できるようにした。また、輸入車と国産車との競争が生まれることによる品質および価格面での改善を期待した。

完成車の輸入自由化は4年かけて漸進的に進むように計画された。完成車の輸入はメキシコで完成車製造活動をしている企業にかぎり認められた。すなわち、完成車製造企業の貿易収支が黒字の場合、「1991年度の黒字額2.5に対し1輸入可能であり、国内販売台数の15%以下」というように貿易黒字額／輸入額比率と輸入台数／国内販売台数比率の二つで決まり、貿易黒字額／輸入額比率の方は年々引き下げられてゆき、輸入台数／国内販売台数比率の方は年々増加する仕組みになっていた⁽³⁾。いいかえれば、貿易黒字額と国内販売台数が前年と同じであっても前年より多くの完成車を輸入できるように定められた。貿易黒字は、完成車製造企業自身の貿易黒字のほかに、他企業の黒字（完成車製造企業間、および完成車製造企業と部品製造企業間で黒字の移転可能）、マキラドーラの貿易黒字の20%まで、および国産固定資産投資の30%ま

で算入可能であった。企業自体の黒字に対し拡大貿易黒字と呼ばれている。拡大貿易黒字を完成車輸入枠として認めたことで投資の増加と、完成車と部品の輸出促進を期待した。

第3に、外資過半数の自動車部品製造企業を「国内供給者」と名付け、その製品の国内付加価値を完成車製造企業の国内付加価値率の算定に算入可能とした。実質的に部品製造企業の外資出資制限を取り除いたことを意味する。

1989年政令は、1年の猶予期間を設け1990年11月から適用された。

2. 北米市場との統合 (1995年政令)

北米自由貿易協定 (NAFTA) は、メキシコの完成車製造企業と自動車部品製造企業が北米域内の自由化に適応して北米自動車市場で生産活動を継続していけるように、10年間の猶予期間を設けている⁽⁴⁾。10年という長期の猶予期間は、輸入代替期から生産活動を継続してきているアメリカ系完成車製造企業3社がメキシコ市場に強い関心をもち、メキシコ市場への新規参入と他社製品の輸入を抑え、できるだけ遅らせたいという意向から設けられたといわれている。民族系部品製造企業の市場開放をできるだけ遅らせたいという意向も当然、反映している。

メキシコ政府は、NAFTAをうけて1995年政令(「自動車産業の発展と近代化のための政令」1995年5月31日公布、官報掲載15日後発効)を公布した。1995年政令は、1989年政令の規制を次第に緩和し、2003年末までにメキシコとアメリカおよびカナダ市場と統合する過程を定めている。

表1に1995年政令に基づくNAFTA発効後の自動車産業規制緩和計画の概要をまとめてある。表にみられるように輸出／輸入比率、輸入関税、国内付加価値率が年々低下している。また、部品産業への外資出資比率とマキラドーラ企業の国内販売許容比率が、徐々に増加し、規制が緩和されてゆく様子がみてとれる。

外資出資制限は、自動車部品製造企業の外資化を防ぐ目的で1962年政令発

表1 NAFTA後の自動車産業規制緩和計画

	自動車政令	発効即時	5 年後					10 年後					
	1993		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
完成車製造企業 の貿易収支黒字・ 義務(完成車・ 部品・素材)	1	0.80 ¹⁾	0.772	0.774	0.716	0.689	0.661	0.663	0.605	0.577	0.550	0	
完成車輸入数量制限		数量制限は撤廃 ただし拡大貿易収支による規定がある ²⁾											
小型車	国内生産台数 の20%未満												
大型バス・トラック	国産化率で 規制												
関税	乗用車	20%	10%	9%	8%	7%	6%	5%	4%	3%	2%	1%	0%
	商用車(トラック)	20%	10%	10%	10%	10%	10%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	大型バス・トラック	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	0%	0%
	自動車部品	10～15% (平均13%)	品目の5% を撤廃 (0%)	34%	34%	34%	34%	34%	33%	32%	31%	30%	29%
完成車製造企業の国内付加価値率	36%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	0%
部品製造企業の国内付加価値率	30%	49%	49%	49%	49%	49%	49%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
部品産業に対する外資出資制限	40%まで	55%	60%	65%	70%	75%	80%	85%	100%	100%	100%	100%	100%
マキラードローの国内販売許容比率	50%												

(注) 1) 完成車製造企業が、輸入1に対し輸出で相殺しなければならぬ大きさを表す。
2) たとえば、1995年には完成車製造企業の拡大貿易収支が黒字の企業は、黒字額を輸出／輸入比率(0.772)で割った額まで完成新車の輸入が認められる。ただし、メキシコで生産する完成車製造企業に限り輸入できる。
(出所) 1995年自動車政令(SECOFI, "Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz," *Diario Oficial*, el 31 de mayo de 1995, pp. 31-39), およびBancomext, *Mexico Promotion Program for Automotive Industry 1966*に基づく。

効時よりNAFTA発効前まで長い間実施されてきたが、1995年政令でその撤廃が定められた。移行期の初めの5年間(1994～98年)は49%まで認め、6年目(1999年)から100%出資を認めるようになった。

マキラドーラからメキシコ国内市場への出荷は、NAFTA発効前は輸出の50%までに制限されていたが、発効後毎年5%ずつ増えて2000年に85%まで拡大した後、2001年からは自由になる⁽⁵⁾。

これらの規制緩和計画のほかに1995年政令で1989年政令と異なる点は、完成車の輸入数量制限が廃止されたこと、および輸出／輸入比率が導入されたことである。

完成車の輸入は、1989年政令では国内販売台数により制限されていたが、1995年政令ではそれに代わり拡大貿易黒字を輸出／輸入比率で除した金額まで認められるようになった。この結果、1995年政令では1989年政令に比べ同じ額の拡大貿易黒字で輸入できる完成車の枠が拡大した。たとえば、NAFTA発効前の1993年には「完成車製造企業の拡大貿易黒字の半分まで、かつ国内販売台数の20%まで」完成車の輸入が認められた。一方1995年政令では「拡大貿易黒字を輸出／輸入比率0.772で除した金額を上限として」輸入が認められるようになった。しかも輸出／輸入比率が年々低下するので、同じ額の拡大貿易黒字で年々より多くの完成車を輸入できるようになる。また、輸出／輸入比率の年ごとの低下は、完成車製造企業の輸出義務の軽減を意味する。

しかしながら、一方で輸出／輸入比率の低下による完成車製造企業の貿易赤字は、他企業の貿易黒字の移転、マキラドーラの黒字、新規投資などで補填され、企業としては拡大貿易収支を黒字に維持することが義務づけられている。

このように1995年政令は、完成車の輸入枠拡大と輸出／輸入比率引き下げをインセンティブとして、完成車製造企業のいっそうの投資増加と、完成車と部品の輸出促進を期待している。

完成新車と部品の輸入規制は2003年末までですべて廃止され、2004年初めから自由となる予定であるが、中古車の輸入制限だけは最後まで残り、15年

後の2009年から10年かけて段階的に解禁されることになっている。

3. NAFTAの原産地規則およびその他の域内規制

メキシコ製の自動車アメリカとカナダに輸出される際に、NAFTAの原産地規則とアメリカの企業平均燃費効率規制、およびカナダの自動車政令が各々適用される。NAFTAの原産地規則(北米域内製部品の調達率規制)は、4年ごとに2段階に分けて最低域内付加価値率(ネットコスト方式)が上昇するように定められている。乗用車の場合、初めの4年間(1994～1997年)は50%であり、次の4年間(1998～2001年)は56%に増加し、2002年から62.5%に上昇する(表2)。

アメリカに輸出する場合、企業平均燃費効率規制(アメリカ市場における)が適用される。企業平均燃費は、各完成車製造企業のモデルごとに燃費を測定し、販売台数で加重平均したものである。国産化率75%以上の国産車とそれ以外の輸入車に区分して算出される。基準に達しないと課徴金が課せられる(通産省[1996] pp. 220-221, および、日産自動車[1992] pp. 441-442)。完成車製造企業がメキシコ製乗用車を輸出しアメリカで国産車扱いとする場合、

表2 完成車および自動車部品の原産地規則の推移

	1994～1997年	1998～2001年	2002年以降
NAFTA:			
乗用車, 15人以下バス, 5トン以下トラックおよび同じカテゴリーのエンジン・ミッション部品	50%	56%	62.5%
6トン以上トラック, 16人以上バスおよび部品一般	50%	55%	60%
カナダ自動車令:			
完成車	50%	56%	62.5%

(出所) NAFTA第403条。

メキシコ製部品は最大25%までしか使えないことになる。アメリカ系企業3社(GM, フォード, クライスラー)は、メキシコ製乗用車を国産車扱いにしており、日産は輸入車扱いにしている。カナダの自動車政令は、北米域内製部品の調達率をNAFTAの原産地規則と同じに定めているので原産地規則を満たせば問題がない。

メキシコ製の完成車と部品に課せられるアメリカとカナダの輸入関税は、NAFTA発効と同時に大きく引き下げられた。NAFTA発効前、アメリカに乗用車を輸入すると2.5%の関税が課せられたが、NAFTA発効と同時に無税になった。商用車(小型トラック)は25%から10%に引き下げられた。メキシコ製部品に課せられていた平均3.1%の輸入関税は、品目の81%がNAFTA発効と同時に無税になった。カナダもまた、即時に乗用車とトラックの関税を半分に引き下げた。まだ残っている関税も5年から10年後にはゼロになる。メキシコ製乗用車と商用車をアメリカに輸入しても1998年から関税がかからなくなり、2003年からは特別な部品を除いては完成車も自動車部品もすべて

表3 自動車・自動車部品の関税引き下げ計画 (関税率, %)

	NAFTA前	計 画		
		1994年	1998年	2003年
メキシコからアメリカへの輸出				
乗用車	2.5	0		
商用車(小型トラック)	25	10	0	
キャブ/シャーシー	4	4	4	0
その他トラック	25	25	25	0
バス	0			
部品・構成部品 ¹⁾	平均3.1	(81%)	(18%)	(1%)
メキシコからカナダへの輸出				
乗用車	9.2	4.6	2.3	0
トラック	9.2	4.6	0	

(注) 1) かつこ内は品目の81%, 18%, 残り1%の関税をゼロにするの意味である。

(出所) ユニコインタナショナル㈱『メキシコ合衆国サポーターティングインダストリー振興開発計画調査 最終報告書』1997年2月, 表2.4-2に基づき作成。

無税になる(表3)。

第2節 自由化政策の産業組織への影響

前節で考察した自由化政策の流れは次のようにまとめることができる。(1)完成車の輸入解禁(1989年政令)と輸入数量制限の廃止(1995年政令)による完成車の北米域内相互取引の開始,(2)最低国内付加価値率設定による完成車製造企業の部品調達自由化(1989年政令),(3)国内供給者の認定(1989年政令)と部品製造企業に対する外資出資制限の漸進的緩和(1995年政令),(4)原産地規則の義務づけと域内関税撤廃による域内市場と域外市場の差別化(NAFTA)。

(1)と(2)は,完成車の北米域内取引を促進し,完成車製造多国籍企業の北米域内分業体制の再編を引き起こし,同時に完成車製造企業の部品調達体制を変化させた。(1)と(4)は完成車の輸入が完成車製造企業に制限されているため,完成車を輸入してメキシコで販売する目的で完成車製造企業の新たな参入を促している。(3)の外資出資制限緩和は,メキシコ部品製造企業の外資化を推進している。(3)と(4)はNAFTA原産地規則の義務づけがインセンティブとなって外資系自動車部品製造企業の新たな進出を促している。要するに自由化政策は,①完成車製造企業の北米域内分業体制の再編を促し,②部品調達体制を変化させ,③完成車製造および部品製造外資企業のメキシコへの進出を促し,自動車産業のさらなる外資化を進めている。

クルグマンのモデルでいうならば,メキシコの自動車産業の自由化は,北米の自動車生産の中心地とメキシコの自動車生産の中心地との間に構築されていた障壁を低め,1960年代初めに行われていたように完成車と部品の北米域内取引を再開したといえる。そうした変化にともなって,完成車製造業と部品製造業の市場がメキシコと北米を含めたものに広がり,競争相手企業の数が増え,企業行動が変化し始めた。

自由化前に比べ,メキシコの完成車製造企業と部品製造企業の数はいく

は増えていないものの、北米企業との競争が生まれ、市場競争力のない製品はメキシコから淘汰され、市場競争力のある製品だけが生産されるようになった。生産立地が規模の経済を活かし生産費と輸送費の合計を最小とするように決まることから、メキシコで生産される製品は、メキシコで需要規模の大きいものになった。各企業は、完成車製造企業も部品製造企業も、自社を中心に企業グループと企業ネットワークを組織し、市場の情報を効率よく伝え、効率の良い生産体制と販売体制を構築するようになった。

本節ではまず、完成車製造企業が製品構成（車種、国産化率など）を変える原因となった北米域内分業体制の再編と新規参入についてみる。次いで、そうした製品を製造するために完成車製造企業の企業ネットワークが、どのように変化したか、いいかえれば、メキシコ部品製造企業は、どの程度、完成車製造企業の企業ネットワークのなかに入ることができたかを考察する。

1. 完成車製造企業の北米域内分業体制の再編と新規参入

北米域内分業体制の再編は、メキシコの乗用車製造企業5社すべてが北米でも生産活動を行っている外資ばかりであったことから多国籍企業内の分業体制再編であり、急速に進んだ。

再編は三つの段階を経て行われた。まず、第3章で考察した「1983年政令の輸出向け完成車の国産化率大幅引き下げ」を契機にメキシコからアメリカへ一方的に輸出が増加した。企業は「貿易黒字義務の達成」と、外貨危機で国内市場が縮小し低下した稼働率を引き上げるために輸出に力を入れた。アメリカ系企業3社がとくに輸出に力を入れ、1984年から輸出が伸び始めた。1986年11月には輸出向け乗用車組立専用工場（フォードエルモシーヨ工場）が稼働を開始した。VWは、メキシコをアメリカ市場への供給基地として位置づけ、ウェストモアランド工場（ペンシルバニア州）を閉鎖（1988年8月）した。

次いで1989年政令による完成車の輸入解禁を契機に「北米域内相互取引」が制限つきながら開始された。メキシコから小型乗用車が輸出され、アメリ

表4 自動車産業への投資

(単位:100万ドル)

	合 計	完 成 車 ¹⁾	自動車部品
1989	360	360	n.a.
1990	923	310	613
1991	1,774	875	899
1992	2,409	1,348	1,061
1993	2,156	1,206	950
1994	2,231	1,362	869
1995 ^p	2,884	1,837	1,047
1996 ^e	2,213	1,090	1,123
合 計	14,962	8,400	6,562

(注) 1) クライスラー、フォード、GM、日産、VWの投資額。

n.a.は不明を表す。

p:暫定値。e:製造企業の投資計画。

(出所) SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera.

カから大型および中型乗用車が輸入されるようになった。完成車製造企業は、分業体制をとることで生産車種を少なくし、1車種当たりの生産規模を拡大できるようになった。つまり、これまで市場で分けていた分業体制を製品で分けるようになった。

さらに、NAFTAで域内市場の統合が決まり、域内での生産が域外からの輸出に比べ有利になると「本格的な北米域内分業体制の構築」をめざして再編が開始された。既存の完成車製造企業5社が生産体制再編を目的に投資を増加した(表4)ほか、新規に乗用車製造企業と大型トラック製造企業がメキシコに参入した。

メキシコの自動車産業への投資はNAFTAの交渉が始まった1990年頃から増加し始めている。1990年当時、完成車製造業の投資は3億ドルほどであったが、NAFTAの発効した1994年には14億ドルに拡大した。この投資は、既存企業5社の生産設備の新設と拡張である(表5)。この他に新規に稼働を開始した乗用車製造企業3社および大型トラック製造企業2社などの投資を含めると投資額はいっそう大きくなる。完成車製造企業の投資は、1993年から

表5 完成車製造企業別投資

(単位:100万ドル)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995 ^P	1996 ^e
クライスラー	49	45	52	230	332	392	490	409
フォード	142	69	167	441	297	124	229	114
GM	131	29	49	87	235	631	888	227
日産	n.a.	76	302	317	242	154	164	89
VW	38	91	305	273	100	61	66	251
合 計	360	310	875	1,348	1,206	1,362	1,837	1,090

(注) n.a.は不明を表す。

P:暫定値。e:製造企業の投資計画。

(出所) SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera.

1994年にかけてのメキシコ市場の停滞、また、1994年12月の外貨危機をきっかけとする市場の落ち込みにもかかわらず、影響はみられるものの、大きく伸びている。完成車製造企業の投資が増加している背景には、1995年政令が投資と輸出をインセンティブに完成車の輸入枠を拡大したことがある。北米域内で完成車の相互取引を進め、分業の利益を高めるために完成車製造企業は積極的に投資を増加させている。いいかえれば、完成車製造企業が多国籍企業であることが、メキシコへの投資を増加させている。

既存企業5社はNAFTA域内分業体制再編に向けて次のような具体的な計画を発表している。日産は乗用車の組立工場をアグアスカリエンテス(Aguascalientes)に建設し、1992年から生産を開始しているが、そこで生産した小型乗用車(サニー)をメキシコに供給するほか、アメリカおよび中南米に輸出する方針を1996年に発表している(『日本経済新聞』1996年10月23日)。VWもまた、プエブラ(Puebla)に新たに乗用車の組立工場を建設し、小型乗用車(New Beetle)の生産を始めている。そのモデルについてはメキシコを世界で唯一の生産基地とし、アメリカ、カナダ、中南米に輸出する予定である。GMが1995年からメキシコ市で組み立て始めた小型乗用車(Corsa)もまた、アメリカや中南米に輸出されることになっている。フォードは、北米市場の再編に向けてチワワ(Chihuahua)のエンジン工場を改修したほか、クアウチトラン

(Cuautitlan, Edo. de México) の小型乗用車 (MistiqueとContour) 生産工場を拡張した (Ruiz Duran, Dussel Peters and Taniura [1997] Table 2.10)。クライスラーは、1994年から小型車ネオンを製造しアメリカに輸出している⁽⁶⁾。

既存企業5社がメキシコを北米域内の小型乗用車供給基地として位置づけた理由は、メキシコの自動車市場が所得水準からみて、まだ小型車中心だからである。新車販売台数の60%以上が小型車である⁽⁷⁾。また完成車製造企業が、その世界戦略のなかでメキシコを中南米諸国への戦略的な輸出基地として位置づけていることも影響している。中南米諸国の自動車市場もまたメキシコと同じように小型車が中心である。一方、アメリカおよびカナダの乗用車市場は中型および大型車が中心 (60%以上) であり (日産自動車 [1992] p. 286), それらをアメリカおよびカナダで製造した方が効率的だからである。

NAFTAの原産地規則の義務づけと域内関税の撤廃が域内での生産を有利にし、またメキシコの自動車政令 (1989年政令および1995年政令) が完成車の輸入をメキシコで生産活動をしている企業に制限していることから、新規に乗用車製造企業が参入してきている。メルセデスベンツ (S. Tianguistengo, Edo. de México), BMW (Toluca, Edo. de México) と本田 (EL Salto, Jalisco) の3社である。3社は1994年から1995年にかけて生産を開始し、当面、中型および大型乗用車をメキシコ市場に供給してゆくことを目的としている。

域内関税の引き下げはとくにトラック (大型、小型) の北米域内での生産を有利にした。NAFTA域外からトラックをアメリカに輸出すると25%の、またメキシコに輸出すると20%の関税が課されるが、北米域内で生産すると小型トラックは1999年から、また大型トラックは2003年から域内取引が無税になるからである。

クライスラーはアメリカとの国境に近いデラマデロ (Deramadero, Coahuila) に、またGMはシラオ (Silao, Guanajuato) に商用車 (小型トラック) の組立工場を新たに建設してメキシコ市から移転した⁽⁸⁾。アメリカの商用車輸入関税がNAFTA発効と同時に25%から10%に低下したことを利用して、商用車の輸出向け生産基地を設けたのである。このため、商用車の輸出が急

速に増加している。1996年のアメリカ向け商用車の輸出は、NAFTA発効前年（1993年）の輸出実績（4万7607台）の7倍以上（33万6843台）に拡大した。

大型トラックでは、スカニア（Scania）がサン・ルイス・ポトシ（San Luis Potosí）に工場を建設しブラジルとアルゼンチンから部品を輸入して組立生産を開始したほか、ナビスター・インタナショナル（Navistar International）がエスコベド（Escobedo, Nuevo León）に組立工場を建設して国内市場に供給するとともに、将来的に中南米市場に輸出する計画である。ケンワース（Kenworth）はメキシコ市のトラック生産設備を2倍に拡大（日産40台）した。

北米域内でメキシコがトラック（大型、小型）の供給基地として位置づけられた理由には、トラックの需要がメキシコで近く大きく伸びるとみられているほか、トラックの製造・組立技術が容易なことがある。トラックの部品・工程が機能的に各々独立していて、しかもそれらを繋ぐ継ぎ手が標準化されているため、良い部品・工程を組み合わせただけで直ちに高い価値をもった製品を完成できる⁽⁹⁾。部品と部品とを互いに微調整しながら組み付けるような作業を必要としないので、メキシコのように部品製造技術水準が低いところでも製造が容易だからである。

2. メキシコ製部品調達への影響

自由化で、(1)メキシコの自動車部品産業の市場構造が少数企業による閉鎖的な独寡占市場からまだ多少の保護は残されているが、原則的には北米を含む競争市場に変化し、また、(2)完成車製造企業の部品選択が自由度を高めた結果、完成車製造企業によるメキシコ製部品調達にどのような影響を与えているかを考察する。まず、メキシコ自動車部品製造業の企業構成についてみる。

(1) メキシコ自動車部品製造業の企業構成

1995年政令が定める最低国内付加価値率の算定に含めることができる部品は、商務工業振興省自動車局 (SECOFI, Dirección de la Industria Automotriz) に登録している企業の製品に制限されているのであるが、その登録企業の外資化がNAFTA発効後、進んでいる。登録企業総数は、1995年348、1998年353とほとんど変わらないが、メキシコ資本過半数の自動車部品製造企業は171から131に減少している。一方、外資過半数の自動車部品製造企業(国内供給者)が、172から218に増加している。登録マキラドーラ企業数は5から4に減少している。原因は、1989年自動車政令で国内供給者の存在を認め、最低国内付加価値率算定に算入可能にしたためである。メキシコの自動車部品市場が開放されて輸入品との競争が生まれたため、外資を入れて生き残りを図っていると推測される。1995年自動車政令で1999年から外資出資制限を外すと定めているので今後いっそう外資過半数企業が増えると思われる⁽¹⁰⁾。

自動車部品製造業の外資化は進んでいるものの、企業構成そのものは自由化前と大きくは異なっていない。本格的な自由化の開始(1990年11月)からまだ時間の経過が短く、自動車部品製造業の保護は次第に引き下げられてはいるが、完全自由化(2004年初め)までの過渡期にあるからである。いいかえれば、自動車部品製造企業が変化に対応してゆけるように時間をかけて自由化を進めているからである。自由化前と異なる点は、完成車製造企業の生産活動に自由度が高まり、完全自由化までの過渡的な制約条件(貿易黒字、輸出／輸入比率、最低国内付加価値率など)を満たささえすれば、国産部品と輸入部品の選択的な調達が可能になったことである。すなわち、完成車製造企業は良い国産部品がなければ輸入部品を使えるようになったことである。

品目別にみると、完成車製造企業に部品を直接納入する一次部品供給企業は自由化前と同じように1～3社にすぎない。国立外国貿易銀行(Banco Nacional de Comercio Exterior: Bancomext)の調査によれば、自動車部品を大きく71品目に区分したなかで9品目はメキシコ国内に製造企業がまったく

なく、17品目は1社のみ、45品目は2社か3社しかない(Bancomext [1996a] p. 24)。

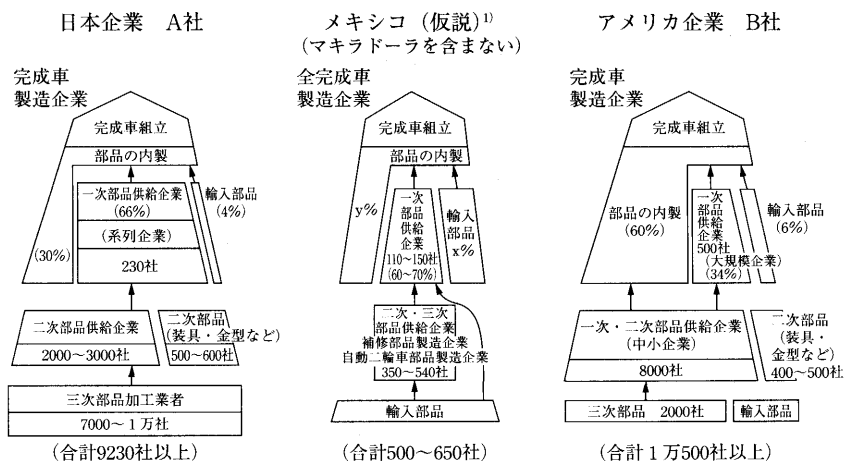
また、現在もまだ一次部品供給企業の技術水準は低く、技術レベルの高い部品は輸入される⁽¹¹⁾か、完成車製造企業が内製している。たとえば、大型スタンピングパーツ(車体のアウターパネル、インナーパネルなど)、エンジンおよび主要エンジン部品は、完成車製造企業が内製している。1960年代からメキシコで乗用車の輸入代替生産をしてきた企業5社は、自社内に各々エンジン製造工場をもち、内製している。自動車政令は、1962年以来、自動車部品製造企業の育成を目的として原則的に完成車製造企業の部品内製を禁止してきたが、エンジン生産にかぎり認めていたからである。

素形材を加工する二次・三次部品供給企業は、新たに進出した日系一次部品供給企業の発掘努力で増えつつあるが、まだ数は少ない。この点については後でみる。

メキシコの自動車産業の規模が小さく部品産業が発展していないことを理解するために、日本およびアメリカの代表的な完成車製造企業1社の企業間取引関係と、メキシコのすべての完成車製造企業と部品製造企業との企業間取引関係を比べたものが図1である。本来ならばメキシコについても完成車製造企業1社の企業間取引関係をとるべきであるが、メキシコの自動車産業の生産規模は、各社の生産台数を合計しても日本企業1社の3分の1と小さいので自動車産業全体と比較している。

メキシコの完成車製造企業は、乗用車、商用車、トラック、バス製造企業を合わせて18社あり、年間150万台あまりの生産能力をもっている。既存の乗用車製造企業5社で生産能力の99%を占めている。一方、自動車部品製造企業は、全部で500社から650社あるとみられる⁽¹²⁾。そのうち一次部品供給企業は、自動車部品工業会(Industria Nacional de Autopartes: INA)によれば110社から150社である⁽¹³⁾。残る350社から540社が、二次・三次部品供給企業、補修部品製造、および自動二輪車用部品製造企業を含んでいる。一次部品供給企業に部品を供給できる二次部品供給企業は限られており、数が少ない。図

図1 メキシコの自動車産業企業間関係
—日本とアメリカとの比較—



(注) 1) 日本とアメリカは、「代表的な企業1社の企業間取引」であるが、メキシコは、「すべての完成車製造企業と部品製造企業との企業間取引」である。

(1) 部品製造企業の輸入部品の調達は、原典では図が煩雑になるため省かれている。

(2) 完成車製造企業のかっこ内の数字は各々、部品の調達比率である。メキシコの国産化率60~70%は国内市場向け完成車である。輸出向けは半分以下とみられる。

(出所) ユニコインターナショナル(株)『メキシコ合衆国サポーティングインダストリー振興開発計画調査 最終報告書』国際協力事業団、メキシコ合衆国商務工業振興省、1997年2月、図1.3-3。

では二次部品供給企業と一次部品供給企業との間に矢印が入れられており、二次部品供給企業が350社から540社あるようにみえるが、その多くは補修部品製造活動に従事している。これらの企業は二次部品供給企業の候補といえる。また、輸入部品の一部は二次部品供給企業および補修部品製造企業で利用されるが、大部分は直接、一次部品供給企業で使用されている。

日本企業A社の場合、一次部品供給企業が230社、二次部品供給企業が2000社から3000社ある。アメリカ企業B社の場合、一次部品供給企業と二次部品供給企業を含めて8500社ある。アメリカの完成車製造企業の部品調達体制は、日本とは異なり小物部品であっても直接購入するので直接取引企業数

が日本企業に比べ多い。日本企業とアメリカ企業1社の生産規模がメキシコの完成車製造業全体に比べ3倍と大きいため、多数企業の参入が可能なことを考慮してもメキシコの二次部品供給企業数(その候補を含む)はきわめて少ないといえる。

(2) 完成車製造企業の部品調達体制と部品製造外資企業の進出

以上でみたようにメキシコの部品製造業は、現在もまだ企業数が少なく、技術水準が低く、素形材を加工する二次・三次部品供給企業が発展していない。しかしながら、完成車製造企業はメキシコの技術水準に適合させて部品の設計変更を行い、メキシコ製部品をできるだけ多く調達しようとしている。たとえば、日産とGMは、新たに技術開発センターを設けメキシコ製部品の調達を増やそうとしている。近年の円高およびドル高(ペソ安)で価格の上昇した輸入部品をメキシコ製部品に代替し生産費を節約するためである。また、完成車製造企業は、在庫コストを節約する目的で部品製造企業を工場周辺に集め、技術指導を行い、品質を高め、ジャスト・イン・タイム生産方式を採用しようとしている。

またすべての完成車製造企業が、メキシコ製部品の調達を増やす目的で部品の内製を進め、あるいは一次部品供給企業を出身国から呼び寄せている。1980年代の外資出資制限緩和⁽¹⁴⁾が、部品の内製と外資過半数部品製造企業の進出を可能にしたからである。

1980年代の外資出資制限緩和により完成車製造企業が部品を内製するようになった例に、日産のトランスアクスル製造がある。日産はメキシコ資本と合弁で1982年8月にトランスアクスル製造会社(ニボメクス)を設立し、1983年12月から生産を始めた。合弁企業設立の動機は、品質の低い納期の守られない部品に代わる部品を入手するためであった。生産開始後は、合弁の相手方と経営方針の相違で悩み、外資出資制限緩和でトランスアクスルの内製が可能になった(中岡[1990] pp. 84-85) 1987年1月に同社を吸収合併した。トランスアクスル以外にも日産は、エンジン、プレス部品(大型スタンピングパー

ツを含む)、鋳鉄加工、アルミの素材加工、ステアリング・ギア・ボックス、ブレーキ部品などを内製している。

外資出資制限緩和で一次部品供給企業が進出している例に、1992年11月の日産アグアスカリエンテス車両組立工場の稼働開始に前後して(1991~1994年)、日系部品企業7社が日産の工場周辺地域に進出していることがあげられる。これらの企業は、労働集約的な高張る部品(合成樹脂、自動車用樹脂部品、自動車用シート、自動車用計器板・計器など)や、付加価値の低い部品(ブレーキ部品、自動車用配管部品、ラジエター・コア/サイド・メンバー、サスペンションユニット・関連部品、車体部品など)を製造している。

日系部品企業はメキシコ各地に全部で22社(1995年末現在、マキラドーラを除く)進出しているが、そのうち15社は1990年代に入ってから進出である。1980年代後半に進出した企業は4社、1980年代前半までに進出した企業は3社と少ない。マキラドーラとしては7社が進出している。マキラドーラ企業は、アメリカにある企業に主として供給するほか、輸入手続きを経てメキシコ国内にも出荷している。たとえば、自動車用窓ガラス製造企業(L-N Safety Glass)とシートベルト製造企業(NSK Autolív de México)は、メキシコ日産に製品を供給している。マキラドーラ企業の進出時期は、1980年代末から1990年代初めにかけてが5社と多い。

日産は、メキシコで外部調達する部品購入額のおよそ半分を日系進出企業から調達している。日系部品製造企業がメキシコに進出する理由は、円高/ペソ安で日本からの輸入が割高になるほか、親企業の海外進出で日本での仕事が減るため、自らも海外進出に活路を見いだそうということがあるようである。一次部品供給企業だけでなく、二次・三次部品供給企業も進出を検討しているという。

今後の進出計画もいくつか発表されている。カルソニックは、1998年からエアコン、ヒーター、マフラー、ラジエターの4品目を生産する予定である。エアコンは、アメリカからの輸入を現地生産に切り替え、他の3品目はメキシコの部品企業に技術供与しているのを直接生産に切り替える。タチエス

(INSA)は、自動車用シートをアグアスカリエンテスで製造しているが、シート地の縫製、樹脂成型、完成品組立などの工程設備を増強し、生産能力を倍増(年産20万台)する計画である。鬼怒川ゴム工業は、外装用樹脂部品を生産する計画で、企業化調査を進めている(『日本経済新聞』1996年8月23日)。

日産は、NAFTAの原産地規則を満たすために日本製の部品をアメリカ製の部品に切り替えている。1992年のアグアスカリエンテス工場稼働開始時に、1台当たりの金額ベースでアメリカからの部品調達が11%、日本から40%、メキシコ49%であったが、1997年にはアメリカ50%、日本6%、メキシコ44%に変化している(芹田[2000]表2)。これは、北米域内分業体制の再編によりアメリカで生産していたモデル(セントラ;日本名サニー)を1996年からメキシコで分担するようになったため、可能になったとみられる。

日産を中心にみてきたが、他企業もまた出身国から部品製造企業を呼び寄せている。VWは、マルク高/ペソ安およびNAFTAの原産地規則に対応するためにドイツから部品製造企業を呼び寄せている。1990年代にすでに24部品企業がVWの工場周辺に進出してきている⁽¹⁵⁾。アメリカ系企業もまた、ペソ安で輸入部品価格が上昇するのを嫌って、内製を進め、また、メキシコ製部品の調達を図っている。GMはラモス・アリスぺ(Ramos Arispe, Coahuila)工場の塗装設備(1995年)とスタンピング設備(1996年)を拡張し、クライスラーはデラマデロ工場にスタンピング設備を新設した(1996年)⁽¹⁶⁾。

GMおよびクライスラーに部品を供給する目的でそれらの工場周辺地域(Ramos Arispe, Coahuila)に3年間(1994~1996年)に30社あまりが進出している。それらの企業は、外資100%あるいは合弁企業で、出身国の顔ぶれはアメリカ、カナダ、日本、ドイツ、イタリア、イギリスなど多様である。労働集約的な組立加工(ワイヤーハーネス、座席、座席用バネ組立工程など)、エンジン部品となるクランクシャフト、ピストンなどの切削加工、鉄製あるいはアルミ製のモノブロック鋳造などが新たに開始されている。

新たに外資が一次部品供給企業として進出するにつれて二次・三次部品供給企業を発掘する努力が行われている。スタンピング加工の分野では一次部

品供給企業が、自社のプレス機械に合わない小物部品の製造とメッキおよび塗装などの工程を二次部品供給企業に出すようになっている。一方、鋳造・鍛造、プラスチック成型加工の分野では二次部品供給企業はないようである。

たとえば、1990年代にメキシコに進出した日系一次部品供給企業は、スタンピングを中心に輸入代替を目指して二次部品供給企業を求め、成功した例もある。自動車用座席を製造する企業 (INSA) は、地場企業23社ほどから部品を購入している。ブレーキチューブおよび燃料チューブを製造する企業 (Sanmex) は、電気メッキ、および無電解メッキなどのメッキ作業を外注している。プラスチック成型およびメーターの組立をしている企業 (K-Mex) は、インサート成型用のチューブを日系企業 (Sanmex) に外注し、ゴム成型品、スタンピングパーツを地場企業に発注している。この他、スタンピング部品を製造している企業 (Y-Mex, Yamakawa, Sanden Mexicana, Nihon Plast Mexicana) は、各社の製造ラインに不向きなスタンピング部品を外注するために地場企業と交渉中である。

日系企業以外にも二次部品供給企業を用いている一次部品供給企業がある。スタンピング部品を製造する米系企業 (Metalsa, 1956年創設) は、古くから操業していることもあり自社の生産ラインに不向きな小物スタンピング部品を二次部品供給企業に出している。外注加工はメッキおよび表面処理込みのことが多いという。

輸入品の調達が可能になって素形材の調達をメキシコ製から輸入に切り替えた一次部品供給企業もあれば、輸入品をメキシコ製に切り替える企業もある。アクスルを製造しているディロナ (Dirona) は、品質が低く、価格が高く、生産能力が不十分なメキシコ製素形材を輸入に代えた。一方、ブレーキ用シリンダーを製造しているナブコ (Nabco) は、日本から輸入しているアルミ合金鉄製鋳造品をメキシコ日産製のものに代える予定である(ユニコインタナショナル [1997] pp. 7.2.6-7.2.12)。

以上は、国内市場向けと輸出向け完成車を合わせてみたメキシコ製部品の調達体制の変化である。自由化後に生産が開始された輸出向け完成車につい

てみるならば、メキシコ製部品はきわめてわずかしが使われていない。たとえば、輸出向け乗用車組立専用工場であるフォードエルモシーヨ工場は、ボディをアメリカから輸入した鋼板を用いて工場内で製造（スタンピング、溶接、塗装）しているほか、嵩む低付加価値部品（座席、タイヤ、計器板、床マット、シーラー、塗料など）を工場周辺の外資企業（マキラドーラ）から調達しているにすぎない⁽¹⁷⁾。アメリカの企業平均燃費効率規制でメキシコ製部品の組み付け率が25%以下に抑えられていることから、他企業の調達体制も大差ないとみられる。

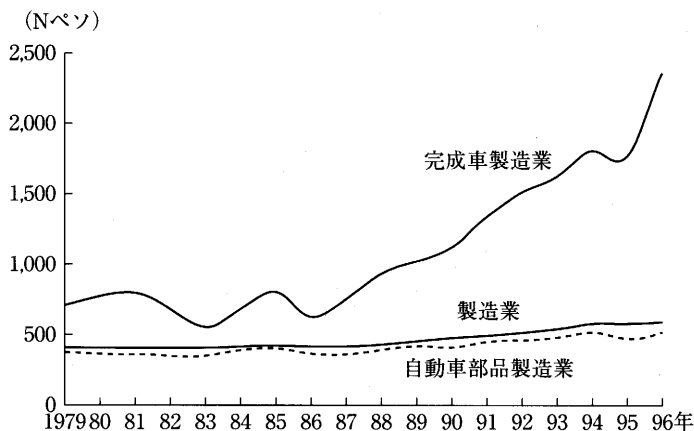
自由化後、一次部品供給外資企業が多数参入し、また、市場競争力を高めるために自動車部品製造企業が外資出資比率を高めていることから、自動車部品製造業の外資化が進んでいる。それにもかかわらず、完成車製造企業によるメキシコ製部品の調達率は低い。完成車製造企業の部品調達ネットワークの大部分は、北米に広がっている。自由化により大きく規模の経済の働く工程は、北米で生産され、メキシコに輸送されて完成車に組み付けられているためである。

第3節 自動車産業自由化の成果

前節までに自由化の過程でメキシコの自動車産業が北米域内の小型車製造拠点として位置づけられたこと、そして北米市場に販売できる完成車を生産するために北米から輸入部品を多く調達するようになったこと、また近い将来のメキシコ自動車需要の拡大を見越して新たに完成車製造企業と部品製造企業がメキシコに進出してきていることについてみてきた。

産業組織論の用語を用いるならば、「自由化で自動車市場が北米域内全域に広がり、市場構造が北米に生産拠点を置く企業を含むように変化して競争相手企業の数が増え、メキシコの完成車および部品製造企業の企業行動が変化した」となろう。

図2 自動車産業の労働生産性推移 (1980年価格)



(注) Nペソは、1993年1月1日に導入された。1Nuevo (新) ペソは、旧1000ペソに相当する。新通貨が旧通貨に交換し終えた時点からNuevo表示のない通貨との交換が始まり、1996年5月頃から統計資料ではNペソ表示はされなくなっている。

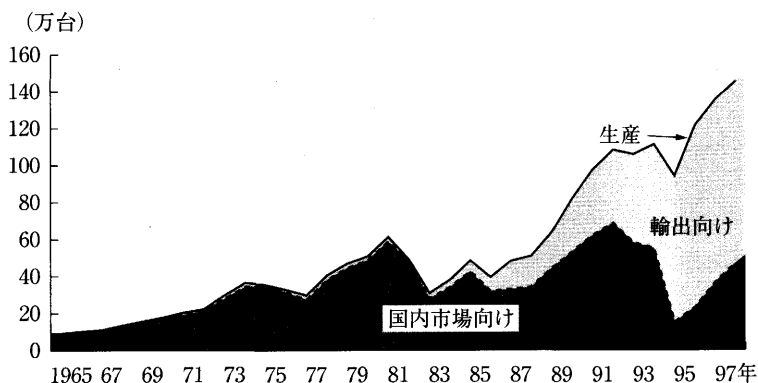
(出所) INEGI, *La Industria Automotriz en México*, 各年版に基づき作成。

本節ではこのような自由化による産業組織の変化が、自由化前と比べ自動車産業の経済効率を高めたか、また完成車の生産と輸出入、自動車部品の輸入にどのような影響を与えたか、さらに経済効率上昇と引き換えにメキシコは何を失ったかなど、自動車産業自由化の成果について考察する。

第1に、自由化は完成車製造業の労働生産性（従業者1人当たり粗付加価値額）を上昇させた。しかし、自動車部品製造業の労働生産性はまだ上昇していない。図2にみられるように完成車製造業の労働生産性は、1986年を底に急速に増加している。1996年の労働生産性は1986年の3.7倍である。一方、自動車部品製造業の労働生産性は1970年代末から一貫して低い。製造業全体の労働生産性よりも自動車部品製造業の方が低いことから、とくに自動車部品製造業が近代化の後れた部門であることが分かる。

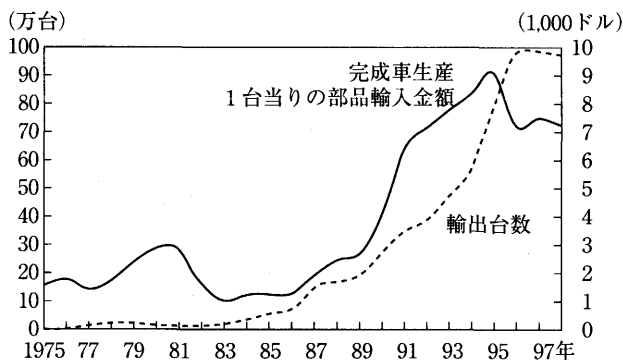
1986年というのは図3にみられるように、その年を底に完成車の輸出が伸び始め、生産台数が増加し始めた年である。また、図4にみられるように、

図3 完成車生産台数と輸出台数推移



(出所) Industria Nacional de Autopartesの資料（インターネット）に基づき作成。

図4 輸出台数の増加と完成車生産1台当たりの部品輸入金額の増加



(出所) Bancomext, Comercio Exterior, 各月号に基づき作成。

完成車の輸出増加にともなって完成車生産1台当たりの部品輸入金額が大きく増加し始めた年である。つまり完成車製造業は、1980年代半ばから輸出向けに輸入部品を多く組み付けた完成車を大量に製造し生産規模を拡大して労働生産性を上昇させてきた。一方、自動車部品製造業の方は、外資系企業が新規に参入し部品の輸入代替生産を進めているにもかかわらず、産業全体と

して近代化が後れているために多くの部品を完成車に組み付けることができないでいる。輸出増加で完成車の生産は伸びたが、部品生産の拡大には結びついていないといえる。

自動車産業の本格的な自由化は、1989年政令が発効した1990年11月からである。転機となった1986年は、1983年自動車政令が輸出向け完成車の国産化率を大幅に引き下げた「メキシコからの一方的な輸出増加」の時期にあたる。輸出向け乗用車組立専用工場(フォードエルモシーヨ工場)が1987年から本格的に稼働し始めたことが輸出を増加させた原因である。

完成車製造業の労働生産性は、労働を資本に代替する省力化投資によって上昇している。完成車製造業の従業者数は、1991年の6万512人をピークに1996年に4万4347人に減少している⁽¹⁸⁾。省力化投資をするようになったのは、1989年自動車政令で完成車の輸入が解禁され北米域内相互取引が可能になり、メキシコが北米域内で小型乗用車の生産拠点として位置づけられて投資リスクが減少したためと推測される。

部品製造業の従業者数は、1991年の22万5728人から1996年に28万7035人に増加している。部品製造業への投資が1990年代に入って増加していることから大規模企業では省力化投資をしていると推測されるが、非近代的な零細および中小規模生産者が多いために部品製造業全体としてはまだ生産性を上昇させるところまで達していないとみられる。

第2に、自由化は輸出を増加させ完成車製造企業1社当たりの生産規模を大きく拡大した。

輸入代替期間中の1962年から1990年にかけて1社当たりの生産規模は、年産10万台に満たなかった。自動車部品産業の育成を目的とした国産部品の使用義務が、30年あまりに及び品質および価格の面で国際競争力のない完成車を生産させていた。完成車製造企業に輸出を義務づけて輸出促進を図ったが、輸出は伸びなかった。

国内市場規模は、自動車の輸入代替生産が本格化した1965年当時、年産10万台あまりであった。これを8社(メキシコ資本企業2社、合弁企業2社、外資

企業4社)で分け合い、乗用車と商用車を生産していた。輸入代替期間中の自動車生産のピークは1981年で、当時乗用車製造企業は7社(合併企業2社と外資企業5社)あり、61万台強を生産した。国内市場向け生産が主体で輸出はそのうちの1万4000台あまりにすぎなかった。その後、輸出向け完成車の国産化率引き下げにより1984年から輸出が伸び始めたものの、1981年の生産水準を回復したのはようやく1989年になってであった。

ところが北米域内相互取引の開始により輸出が増え、同時に国内市場が回復し始めた1991年から1998年までの8年あまりと短い期間に、1社当たりの生産規模が2倍以上に拡大した。すなわち、完成車の生産台数は、1992年から年産100万台を超えるようになった。1994年はNAFTA発効により北米域内の分業体制が確立し輸出が大きく伸び始め、生産実績は111万台を超えた。1995年は1994年12月の外貨危機で国内需要がマイナス70%と大きく落ち込み、その落ち込み分を輸出増加でカバーできなかったために前年を下回って94万台弱になった。1996年以降は国内需要の伸びと輸出増加とで1994年実績を上回っている。1998年は146万台弱であった。既存企業5社の生産規模は、平均で年産28万台を超えた。新規参入企業3社の生産台数は、年産1000～7000台あまりとまだ少ない。

第3に、自由化は完成車生産1台当たりの自動車部品輸入金額を大きく増加させた。輸入部品を多く組み付けた完成車の輸出シェアが拡大し、しかも市場がアメリカに偏っているためである。1998年の輸出実績97万1400台のうち89万371台(91%)はアメリカ向け輸出であった。このうち63万3277台はアメリカ系企業の輸出であり、これらはアメリカ国産車扱いとするため企業平均燃費効率規制によってアメリカ製部品を75%以上組み付けたものである。したがって、これらの完成車にはメキシコ製部品を最大25%までしか組み付けていない。1991年から輸出が急速に増加し始めると同時に、完成車生産1台当たりの部品輸入金額が大きく増えたのはこのためである。

しかしながら、1996年から完成車生産1台当たりの部品輸入金額は、1995年の80%強に減少している。これは1995年6月まで完成車製造企業の輸入部

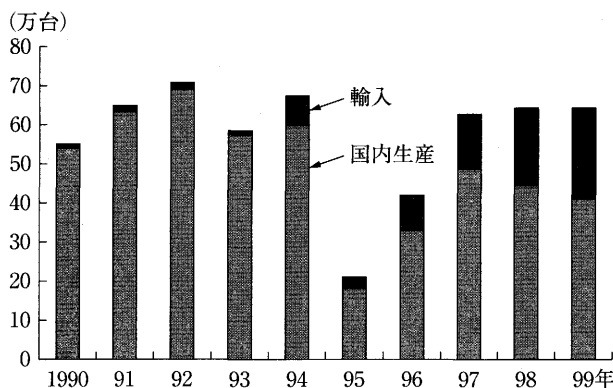
品に適用していた特例の廃止による影響が大きい。貿易統計では部品輸入は「乗用車組立用部品」とその他の個々の部品で構成されている。特例では完成車製造企業が認可を得て輸入部品を「乗用車組立用部品」と一括すれば、個々の貿易分類項目に区分して輸入するよりも低い関税率で輸入できた⁽¹⁹⁾。ところが1995年7月からは完成車製造企業の一括輸入の特例は廃止され、その輸入は、自動車部品製造企業による新車組み付け用部品輸入、あるいは補修用部品輸入と同じように個々の項目に分類されて課税されるようになった。このため輸入関税の低い「乗用車組立用部品」の輸入金額が大きく減り、輸入関税の高いその他の部品の輸入金額が増加した。

一括輸入の特例廃止で、部品の輸入関税は10%から平均で13%に上昇した。輸入手続きも煩雑になった。ペソが1994年末から1996年にかけて大きく下落(130%)した。これらが原因で部品の輸入代替を進めているとみられる。しかし、全体として、完成車生産1台当たりの部品輸入金額の増加は自由化前と比べて飛躍的である。

完成車生産1台当たりの部品輸入金額の増加は、メキシコ製部品の組み付け率の低下を意味する。輸出の急速な伸びによる完成車の生産規模拡大は、自動車部品製造業の発展には結びついていないことを示している。メキシコの国内市場はまだ保護されているので国内市場向け完成車にメキシコ製部品を多く組み付けているにしても、メキシコ製完成車の国内市場規模は1998年の場合、輸出の半分と小さく部品生産の拡大は期待できない。保護(国内付加価値率、輸出/輸入比率、関税率など)は次第に引き下げられて2004年初めには部品と完成新車の北米域内からの輸入が自由になる予定である。保護がなくなるまでにメキシコの部品製造企業が北米の部品製造企業と競争できるようになっていなければ、国内市場向け完成車のメキシコ製部品の組み付け率は輸出向けと同じように低くなろう。

第4に、自由化で拡大貿易黒字の範囲内で完成新車の輸入が1990年11月から認められるようになったために、完成車の輸入が増加し国内需要に占める輸入車のシェアが拡大している。1990年の輸入台数は2ヵ月間と短い期間で

図5 国内需要に占める輸入車



(出所) AMIA, *Boletín*, 各月号に基づき作成。

あるため乗用車と商用車を合わせ5376台と少なかった。その後も1993年までは8600台から9400台の間で1万台を超えることはなかった。ところが、NAFTAが発効すると輸入が急速に増加し、1994年には7万4922台と前年に比べ8倍以上に増加した。このため、国内需要に占める完成車の輸入シェアが1993年までは1.5%ほどと小さかったが、1994年には10%を超えるようになった。1995年は国内需要の大幅な縮小から輸入も減少したが、1996年以降は再び大きく増加して1994年を上回るようになり、1999年には26万5867台と国内市場の39%を占めるまでに拡大している(図5)。

したがって、第5に、自由化は結果としてメキシコの自動車部品製造業に発展の機会を与えなかったといえる。保護育成時代には完成車の生産規模が小さいことが、部品製造業の発展を阻んだ。自由化で輸出が増え生産規模は2倍以上に拡大したが、輸出向け完成車には強力な市場競争力をもつ輸入部品を組み付けざるをえなかった。国内需要の拡大もまた、完成新車の輸入で埋められ、メキシコ製完成車の国内市場規模は自由化前の1989年水準にある。

国内付加価値率36%以上を生み出せるまでに発展した自動車部品製造業ではあるが、今後の発展の機会を、メキシコ製完成車に対する国内需要の拡大

と企業平均燃費規制に拘束されないアメリカ以外の輸出市場の開拓に依存している。前掲の図1にみるように、日本企業A社およびアメリカ企業B社の生産規模ほどにメキシコ製完成車の国内市場規模が拡大すれば、北米からの輸送費を節約するために一次部品供給企業の数が増え、競争で技術水準が上がり、外資系部品企業の技術指導のもとで二次・三次部品供給企業が増加してゆくであろう。

おわりに

メキシコに自動車産業の中心地を育てるために1962年政令で北米地域との間に設けられた関税・非関税障壁は、自動車産業を生産性の高い近代的な産業に変身させる目的で、1989年政令により低められ、また、NAFTAの発効と1995年政令の公布により2003年末までに撤廃されることになった。

自由化は、完成車製造業の効率性を高めたが、それは輸入部品を多く組み付けた完成車を生産することによってであった。部品製造業の生産性が低いために輸出向け完成車にメキシコ製部品を多く組み付けることができなかった。部品製造業の生産性は、自由化後も低迷していて製造業平均より低い。

部品製造業の生産性が低い原因は、その生産規模が先進工業国と比べ小さいことにある。自動車部品産業の規模が小さいために、部品の機械加工など規模の経済に基づく効率的な分業体制が発展する余地が少ないからである。

輸入代替期に一次部品供給企業は発展したが、近代的な二次・三次部品供給企業は発展しなかった。また、部品産業の規模が小さいために参入可能な企業数が限られ、企業数が少ないために技術水準を高めるインセンティブが働かなかった。なぜならば、品目別にみると独寡占市場が形成されていたため、新技術を取り入れる必要に迫られなかったからである。

このため、自由化開始時に近代的な部品製造企業の数が少なく、しかもその技術水準が低かった。自由化で自動車部品製造企業の外資出資制限が緩和

され、一次部品供給企業の外資化が進み、また外資系一次部品供給企業が数多く参入してきている。これらの企業の生産性は上昇し、また高いとみられるが、生産性の低い非近代的な零細および中小部品企業が多数存在するために自動車部品産業全体としての生産性が上昇していない。

したがって、メキシコ製部品を多く組み付けた完成車を製造し、輸出可能にするにはまず、近代的な二次・三次部品供給企業を育成する必要がある。それには非近代的な零細および中小部品企業が、外資系一次部品供給企業の指導により近代的な部品製造企業に変身しなければならない。次いで自動車部品産業の規模を大きくする必要がある。そうすれば、次第に自動車部品産業全体の生産性が上昇してゆくであろう。

完成車製造企業の生産活動の首かせとなっていた部品調達に関する詳細な規制（最低国産化率、国産化義務部品など）を撤廃し、最低国内付加価値率規制の範囲内で国産部品と輸入部品との間で選択できるようにした結果、完成車製造業の生産性が上昇した。このため完成車の輸出が増加すればするほど部品の輸入が増加している。

完成車の輸入もまた急速に増加している。1990年11月から1995年5月までは、輸入台数は国内販売台数に比例して決まり、15～20%あまりに制限されていた。それ以後は数量制限がなくなったため、輸入車の国内需要に占めるシェアが急速に拡大し、1999年には39%に達している。

部品と完成車の輸入増加は、メキシコ部品製造業の生産活動の機会を奪っている。北米地域との間にある関税・非関税障壁の引き下げは、メキシコ自動車産業を輸入部品の組立生産輸出基地に変えている。完成車の生産台数は1960年代初めの年産10万台から1998年の145万台へと大きく増えたが、メキシコ製部品の組み付け率が低い輸出向けが増えたために、自動車部品産業の発展には結びついていない。

北米地域との間にある関税・非関税障壁の引き下げは、完成車北米製造企業との製品分業体制を再編し、メキシコをその需要規模の大きい小型乗用車と商用車（小型トラック）の生産拠点として位置づけた。メキシコは小型車を

アメリカに輸出し、アメリカから大型・中型車を輸入するようになった。自動車部品についても輸送費の嵩む大型の低付加価値部品は、メキシコの完成車組立工場周辺で生産し、規模の経済効果の大きい、相対的に輸送費の低い部品はアメリカで生産し、輸入するようになっている。規模の経済を活かし、生産費と輸送費の合計を最小とするような分業体制がとられるようになった。

部品製造企業の北米企業との製品分業体制再編については第5章で検討する。

〔注〕

- (1) 国内付加価値率36%は、これまでの国産化率60%に相当するといわれる。
- (2) 厳密には外資過半数企業である国内供給者を含む。メキシコでは「部品製造企業」はメキシコ資本過半数の企業と定義されているからである。
- (3) 1989年政令の第12条で次のように定めている。
 1991年度貿易黒字2.5に対し1.0 （国内販売台数の15%以下）
 1992年度貿易黒字2.0に対し1.0 （国内販売台数の15%以下）
 1993年度貿易黒字2.0に対し1.0 （国内販売台数の20%以下）
 1994年度以降、1.75に対し1.0 （記述なし）
 なお、1991年度および1992年度は1800cc以下の乗用車は輸入禁止である。
- (4) GATT24条は、地域間で自由貿易協定を締結する際、最長10年の間に自由貿易を達成すること、実質上すべての貿易をカバーすること、第三国への貿易制限を拡大してはならないことを規定している。
- (5) NAFTAでマキラドーラ制度が、2001年初めに大きく改定されることが決まっている。NAFTA域外へ輸出する場合にはこれまでどおり保税加工輸出が認められるが、域内へ出荷する場合には関税払い戻し制度に変わる。すなわち、メキシコへの原材料輸入時、あるいは製品の域内への出荷時に支払う輸入関税のうち、どちらか低い方の輸入関税が払い戻されることになっている。
- (6) AMIA, *Boletín* 373, Diciembre 1996, p. 32, México D. F.
- (7) 1994年の新車販売台数は輸入（5万4285台）を含め41万3819台であったが、その60%以上が小型車である（Bancomext [1996a] p. 10）。
- (8) デラマデロ工場ではメキシコで組み立てる小型乗用車ネオン用のエンジンも製造することになっている（Ruiz Duran, Dussel Peters and Taniura [1997] Table 2.10）。
- (9) 藤本隆宏「アーキテクチャー、競争力確保の重要要素に」（『日本経済新聞』1998年3月23日、経済教室）。

- (10) SECOFI, Dirección General de Industrias, Dirección de la Industria Automotriz, Subdirección de la Industria de Autopartesの資料に基づく。
- (11) メキシコでは次のような部品が生産されている。手動式トランスミッション、ドライブアクセル、プロペラシャフト、クラッチ、ブレーキ部品、オイルポンプ、ウォーターポンプ、ラジエター、ショックアブソーバー、スターター、オルタネーター、ワイヤーハーネス、座席、ステアリングユニット、ランプ、自動車ラジオなどである。
 輸入に依存している部品には次のようなものがある。オートマティック・トランスミッション、燃料噴射システム、エンジン・コントロール・ユニット、鍛造クランクシャフト、鍛造コネクティングロッドなどである (ユニコインタナショナル [1997] Table 7.3-2)。
- (12) 自動車部品工業会 (INA) の1994年自動車部品製造企業名簿 (INA, *Directorio*, 1994) に約500社記載されている。国立貿易銀行 (Boncomext) は要素技術ごとに651社に区分した企業リスト (内部資料) をもっている。
- (13) 自動車部品工業会 (INA) に加盟している企業数。GMはメキシコの部品供給企業147社から、日産は130社あまりから部品を調達している。
- (14) NAFTAと整合性をもたせるために1993年12月 (27日付け官報で公布) に新外資法が制定されている。新外資法は1982年の外貨危機後、外貨不足を補い輸出を拡大するために、少しずつ規制を緩和してきた外国投資に対する変更を体系的に集大成したものである。
- (15) 国立貿易銀行 (Bancomext) の内部資料に基づく。
- (16) Gobierno del Estado de Coahuila, Secretaría de Fomento Económico, “Inversión en Coahuila Confianza en México, 1994-1996,” Mimeo. に基づく。
- (17) 輸入部品の調達体制は次のとおりである (1994年11月時点)。エンジンとトランスミッションを日本 (マツダ) から、その他の主要部品をアメリカから調達している。組み立てられた小型乗用車 (年産15万5000台) はすべて列車でアメリカに輸出されている (企業からのヒアリングに基づく)。
- (18) INEGI, *La Industria Automotriz en México*, edición 1997, México D.F. Cuadro 2.1.9 (国民所得統計の従業者数) に基づく。ここでは1人当たり粗付加価値を時系列で求め、生産性の変化を知るために粗付加価値と従業者数について同一系列のデータを用いている。
- (19) 関税法で自動車部品の輸入関税は部品ごとに定められ、10～15%の税率 (平均13%) が課される。これとは別に完成車製造企業の輸入部品については個々の部品に分類しないで一括して10%の関税を課す特例 (関税表のHSコード No.98.03) が適用されていた。